

STRATEGI BISNIS PEDAGANG KAKI LIMA
(Studi pada Pedagang Kaki Lima di FoodCourt Urip Sumaharjo Surabaya)

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh Gelar Sarjana
Ilmu Administrasi Bisnis pada FISIP UPN “Veteran” Jawa Timur**



Oleh :

SEPTIA WIDYASTUTI
0642010004

YAYASAN KESEJAHTERAAN PENDIDIKAN DAN PERUMAHAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA
2010

STRATEGI BISNIS PEDAGANG KAKI LIMA

(Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Food Court Urip Sumoharjo Surabaya)

Disusun Oleh:

SEPTIA WIDYASTUTI

0642010004

Telah disetujui untuk mengikuti ujian skripsi

Menyetujui

PEMBIMBING UTAMA

PEMBIMBING PENDAMPING

Dr. Jojok D, S.Sos, MSi

NPT 957 000 042

R.Y. Rusdianto, S.Sos, MSi

NPT 957 200 046

Mengetahui

Dekan

Dra.Ec.Hj.Superwati, MSi

NIP 030 175 349

STRATEGI BISNIS PEDAGANG KAKI LIMA
(Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima di FoodCourt Urip Sumoharjo
Surabaya)

Disusun Oleh:
SEPTIA WIDYASTUTI
0642010004

Telah Dipertahankan Dihadapan Dan Diterima Oleh
Tim Penguji Skripsi Jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan
Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
Pada Tanggal 20 Mei 2010

Pembimbing:
Pembimbing Utama

Dr. Jojok D.S.Sos, MSi
NPT 957 000 042

Tim Penguji:
Ketua

Dra. Ec. Hj. Suparwati, MSi
NIP 030 175 349

Pembimbing Pendamping

R.Y. Rusdianto, S.Sos,MSi
NPT 957 200 046

Sekretaris

R.Y. Rusdianto, S.Sos, MSi
NPT 957 200 046

Anggota

Eddy Poernomo,SE, MM
NIP 030 178 443

Mengetahui
Dekan

Dra. Ec. Hj. Suparwati, MSi
NIP 030 175 349

KATA PENGANTAR

Dengan rahmat Allah SWT, yang telah memberikan hidayahnya kepada penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi penelitian dengan judul “STRATEGI BISNIS PEDAGANG KAKI LIMA (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di *FoodCourt* Urip Sumoharjo Surabaya)”.

Penulis laporan skripsi penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk mengikuti skripsi pada Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran “ Jawa Timur dan penulisan laporan skripsi penelitian agar penulis mengetahui tujuan dari skripsi penelitian, sehingga penulis memperoleh pengetahuan yang lebih luas selama mata kuliah yang diberikan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Jojok D,S.Sos,MSi selaku pembimbing utama dan Bapak R.Y. Rusdianto, S.Sos, M.Si selaku pembimbing pendamping yang telah meluangkan waktunya dalam memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penyusun, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan skripsi penelitian ini.

Ucapan terima kasih juga penulis tujukan kepada:

1. Ibu Dra. Ec Hj Suparwati, MSi, selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UPN “VETERAN” Jawa Timur.
2. Bapak Drs. Sadjudi, SE, MSi, selaku ketua Progdil Ilmu Administrasi Bisnis.
3. Bapak Drs. Nurhadi, MSi, selaku sekretaris Progdil Ilmu Administrasi Bisnis.

4. Kedua orang tua serta adik tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan baik moral maupun materil kepada penelitian dalam laporan proposal penelitian.
5. Sahabat – sahabat, yang banyak memberikan motivasi, inspirasi dan waktu untuk diskusi memecahkan permasalahan serta sama – sama merencanakan masa depan yang diimpikan.

Penulis menyadari bahwa sepenuhnya laporan skripsi penelitian ini jauh dari sempurna, oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulis di waktu mendatang. Akhir kata penulis berharap agar laporan skripsi penelitian ini tetap bisa memberikan manfaat bagi pembaca.

Surabaya, Mei 2010

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal
Kata Pengantar.....	i
Daftar Isi.....	iii
Daftar Gambar.....	vi
Daftar Tabel.....	vii
Abstraksi.....	viii

BAB I : PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Fokus Penelitian.....	5
1.3 Perumusan Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	6

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Tinjauan Pustaka.....	8
2.2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah.....	8
2.2.1.1 Keunggulan Dan Kelemahan Usaha Kecil Menengah....	15
2.2.1.2 Tantangan, Masalah Dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah.....	18
2.2.1.3 Hakikat, Bentuk Dan Jenis Usaha Mikro Kecil	

Menengah.....	20
2.2.1.4 Pengertian Pedagang Kaki lima.....	21
2.2.2 Pengertian Strategi.....	24
2.2.2.1 Manajemen Strategi.....	26
2.2.2.2 Macam Strategi.....	28
2.3 Kerangka Berpikir.....	50

BAB III : METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian.....	56
3.2 Lokasi Penelitian.....	61
3.3 Populasi, Sampel Dan Teknik Penarikan Sampel.....	61
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	63
3.5 Teknik Analisa Data.....	64
3.6 Validitas Data.....	64

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	67
4.1.1 Food Court Urip Sumoharjo Secara Umum.....	67
4.2 Hasil Penelitian.....	69
4.2.1 Penyajian Data.....	69
4.3 Pembahasan.....	83
4.3.1 Strategi Keuangan.....	83
4.3.2 Strategi Produksi.....	83

4.3.3 Strategi Pemasaran.....	84
4.3.4 Strategi Sumber Daya Manusia.....	84

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	86
5.2 Saran.....	86

Daftar Pustaka

Lampiran Pertanyaan

DAFTAR GAMBAR

	Hal
1. Konsep Manajemen Keuangan.....	46
2. Kerangka Berpikir.....	55

DAFTAR TABEL

	Hal
1. Tabel Kegiatan Manajemen Sumber Daya Manusia.....	39
2. Tabel Tabulasi.....	81

STRATEGI BISNIS PERDAGANGAN KAKI LIMA
(Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di *Food Court* Urip Sumoharjo Surabaya)

Oleh:

SEPTIA WIDYASTUTI

ABSTRAKSI

Dengan adanya penataan kota di kota Surabaya dan adanya perekonomian yang saat ini berkembang dengan pesat terjadilah banyaknya pengangguran-pengangguran dimana-mana. Demikian juga dengan pendidikan yang dikarenakan biaya yang berat membuat anak-anak tidak dapat melanjutkan sekolahnya dengan baik. Pemerintah kota Surabaya menginginkan pedagang kaki lima tersebut mereka memiliki tempat yang khusus untuk pedagang kaki lima yang berjualan makanan dan minuman yaitu salah satunya adalah *food court* urip sumoharjo Surabaya ini.

Dan adanya sektor usaha mikro,kecil menengah merupakan sektor yang penting dalam suatu perekonomian nasional. Sektor ini telah diuji mampu mendorong ekonomi nasional pada saat negara dalam kondisi yang krisis dan dapat menampung tenaga kerja yang dalam jumlah besar.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, yaitu yang digunakan sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang dapat di amati. Dalam penelitian ini digunakan 5 responden dengan menggunakan wawancara mendalam. Dimana responden ini diambil dengan menggunakan teknik purposive.

Dari hasil strategi bisnis pedagang kaki lima (studi kasus pedagang kaki lima di *food court* urip sumoharjo Surabaya) yang diamati dalam penelitian menunjukkan bahwa didalam mengelola keuangan, para PKL masih melakukan pencatatan keuangan secara tradisional (manual) dalam artian mereka belum memisahkan antara keuangan pribadi dan usaha. Dari sisi strategi produksi, para PKL berusaha mempertahankan resep maupun menu yang mereka sajikan kepada konsumen. Dalam aspek pemasaran, para PKL lebih bersikap pasif dalam memasarkan produk mereka. Sedangkan didalam sumber daya manusia merekrut tenaga kerja, mereka mengambil tenaga kerja dari daerah asal maupun dari keluarga dekat mereka.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pembangunan nasional merupakan usaha peningkatan kualitas manusia dan masyarakat Indonesia yang dilakukan secara berkelanjutan, berlandaskan kemampuan nasional, dengan memanfaatkan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta harus dapat memperhatikan tantangan perkembangan global. Dengan demikian, membangun kesejahteraan rakyat dan ketahanan budaya merupakan agenda pembangunan yang penting dan strategis.

Peranan Pembangunan nasional baik di bidang ekonomi maupun sosial, termasuk pembangunan kesejahteraan rakyat dan ketahanan budaya tidak mungkin berlangsung tanpa didukung oleh stabilitas politik dan keamanan serta berlangsungnya proses perwujudan hukum dan pemerintahan yang bersih. Hal ini merupakan suatu peranan untuk melakukan usaha mikro kecil menengah tersebut menjadi bagian yang di utamakan dalam setiap perencanaan tahapan pembangunan yang dikelola oleh Dinas Koperasi, usaha mikro kecil menengah dan perdagangan.

Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM adalah suatu kegiatan ekonomi yang memiliki basis dari kalangan masyarakat dengan keterjangkauan modal yang minim. Beberapa karakter untuk UMKM : Pertama, sebagian besar UMKM menghasilkan barang-barang konsumsi (*consumer goods*) khususnya yang tidak tahan lama (*non-durable consumer goods*). Kelompok barang ini

dicirikan bila seandainya terjadi peningkatan pendapatan masyarakat, permintaan terhadap barang ini tidak meningkat banyak, begitu juga sebaliknya jika pendapatan masyarakat merosot sebagai akibat dari krisis maka permintaan pun tidak berkurang banyak. Kedua, mayoritas usaha kecil lebih mengandalkan pada pembiayaan non-banking dalam aspek pendanaan usaha. Saat perbankan terpuruk akibat krisis, usaha kecil ini tidak terpengaruhi. Ketiga, umumnya usaha kecil melakukan spesialisasi yang ketat yaitu hanya memproduksi barang atau jasa tertentu saja (kebalikan dari konglomerasi). UMKM mengarah pada pasar persaingan sempurna, di mana kondisi keluar masuk pasar kerap terjadi. Spesialisasi dan struktur pasar tersebut membuat UMKM cenderung fleksibel dalam memilih dan berganti usaha. Keempat, terbentuknya usaha kecil informal baru akibat banyaknya pemutusan hubungan kerja di masa-masa krisis. Selain itu, daya tahan UMKM tercipta karena mereka tidak banyak memiliki ketergantungan pada faktor eksternal seperti utang dalam valuta asing dan bahan baku impor dalam melakukan kegiatan usahanya karena umumnya UMKM menggunakan bahan baku dari sumber alam lokal.

Tidak dapat dihindari, bahwa ada sebagian masyarakat yang tertinggal atau ditinggalkan, dalam proses perkembangan, hal ini menyebabkan timbulnya kesenjangan yang rentan terhadap terjadinya konflik sosial, Berbagai permasalahan sosial yang selama ini tidak terlihat muncul ke permukaan akibat ketidakpuasan yang semakin meningkat semenjak krisis

ekonomi. Krisis ekonomi berdampak pada meningkatnya angka pengangguran dan membengkaknya jumlah penduduk miskin.

Krisis ekonomi juga mengakibatkan makin banyak penduduk yang tidak mampu menjangkau pendidikan. Masalah lain yang dihadapi dalam bidang pendidikan adalah berlangsungnya pendidikan yang kurang bermakna bagi pengembangan pribadi dan watak peserta didik yang berakibat hilangnya kepribadian dan kesadaran akan makna dan hakiki kehidupan. Mata pelajaran yang berorientasi akhlak dan moralitas serta pendidikan agama kurang diberikan dalam bentuk latihan-latihan pengamalan sehingga tidak tercermin dalam perilaku kehidupan sehari-hari. Masyarakat cenderung tidak memiliki kepekaan yang cukup untuk membangun toleransi, kebersamaan, khususnya dengan menyadari keberadaan masyarakat yang majemuk. Selain itu, lemahnya pendidikan juga berakibat pada lemahnya pengembangan dan penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi sehingga belum dimanfaatkan secara optimal dalam kegiatan ekonomi, sosial dan budaya yang pada gilirannya menjadi hambatan dalam menghadapi kerjasama dan persaingan global.

Berbicara tentang sektor perdagangan, maka kita tidak dapat lepas dari komunitas pedagang sebagai pelakunya, yang kemudian salah satunya lebih dikenal dengan sebutan Pedagang Kaki Lima (PKL), yaitu mereka yang bekerja dengan memanfaatkan situasi, tempat dan keramaian yaitu dengan

berjualan ditrotoar jalan atau ditempat umum lainnya. Pedagang kaki lima termasuk sektor usaha mikro kecil menengah.

Sektor informal merupakan unit usaha kecil maka modal yang diperlukan juga kecil bahkan sistem pengolahannya sangat sederhana. Meskipun dengan modal kecil

tersebut orang-orang yang bekerja di sektor informal mampu mempertahankan hidupnya. Pedagang kaki lima merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sulitnya lapangan pekerjaan yang tersedia bagi anggota masyarakat yang berpendidikan rendah dengan pengalaman serta ketrampilan yang sangat terbatas.

Perkembangan pedagang kaki lima dari waktu ke waktu sangat pesat jumlahnya, karena pedagang kaki lima ini dapat lebih mudah untuk di jumpai oleh konsumennya dari pada pedagang resmi yang kebanyakan bertempat tetap. Sehingga konsumen dimudahkan untuk memenuhi kebutuhan untuk barang-barang eceran. Pedagang Kaki Lima (PKL) selalu memanfaatkan tempat-tempat yang senantiasa dipandang profit misalkan pusat kota, alun-alun, tempat keramaian hingga tempat-tempat yang nilai berpotensi untuk menjadi objek wisata. Mereka hanya berfikir bahwa apa yang mereka lakukan adalah untuk mencari nafkah tanpa mempedulikan hal-hal lain. Dibalik kehadiran para pedagang kaki lima tersebut ternyata dapat memberikan manfaat yang positif dan manfaat yang kurang menguntungkan. Manfaat yang positif mungkin dirasakan oleh masyarakat kelas ekonomi rendah karena

mereka dapat memperoleh barang dengan harga yang terjangkau. Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa sektor informal pedagang kaki lima mempunyai peranan yang besar untuk meningkatkan perekonomian terutama masyarakat ekonomi lemah dan sektor ini juga menyerap tenaga kerja yang mempunyai keahlian yang relatif minim.

Harus diakui bahwa upaya menata PKL dan menertibkan bangunan liar di Kota Surabaya bukanlah hal yang mudah namun tiada masalah kecuali pasti ada solusinya. Memang, pemkot pada akhirnya tidak bisa sendirian dalam penuntasan permasalahan PKL ini, perlu bekerja sama dengan berbagai elemen masyarakat kota Surabaya bahkan stake holder dari kota-kota yang lain terkait arus urbanisasi namun tetap saja kunci pertama adalah keseriusan dan konsistensi yang harus ditunjukkan oleh Pemkot Surabaya dalam mengawal program-program terkait PKL ini. (faktur .pks-surabaya.or.id.)

1.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian diarahkan pada strategi bisnis yang dilakukan oleh pedagang kaki lima (PKL) di *FoodCourt* Urip Sumaharjo Surabaya.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka dapat dirumuskan permasalahan yaitu “ bagaimana strategi bisnis yang dilakukan oleh pedagang kaki lima (PKL) di *FoodCourt* Urip Sumaharjo di Surabaya?”.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui strategi bisnis yang dilakukan oleh pedagang kaki lima (PKL) di *FoodCourt* Urip Sumaharjo di Surabaya.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Sebagai referensi bagi pemerintah kota Surabaya dalam menyusun konsep penataan pedagang kaki lima (PKL).
2. Sebagai referensi mengenai aktivitas dan strategi bisnis pedagang kaki lima (PKL).
3. Sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya khususnya yang mengambil topic sejenis.